

De bepaling van de omzet van een franchisenemer

Prof. dr. Stijn Goeminne, Vakgroep Publieke Governance, Management en Financiën, Universiteit Gent

De Commissie publiceerde recent haar Advies 2016/8 over de bepaling van de omzet van een franchisenemer. Ze adviseerde reeds eerder over de bepaling van de omzet bij tussenpersonen, echter het concept van franchising past niet binnen het aldaar geschetste kader. Een afzonderlijk advies voor de bepaling van de omzet voor franchisenemers lost dit op.

Dit advies is ontwikkeld op basis van de begripsbepaling van enerzijds “omzet” en anderzijds “franchisenemer”.

De omzet

Artikel 96 KB W.Venn. omschrijft omzet als volgt :

Onder omzet wordt verstaan het bedrag van de verkoop van goederen en de levering van diensten aan derden, in het kader van de gewone bedrijfsuitoefening van de vennootschap, onder aftrek van de op de verkoopprijs in de handel toegestane kortingen (afslag, ristorno, rabat); dit bedrag omvat niet de belasting over de toegevoegde waarde, noch enige andere rechtstreeks met de omzet verbonden belasting.

Franchisenemer

De franchiseovereenkomst wordt niet specifiek omschreven in het Belgisch recht. Daarom verwijst de Commissie voor de bepaling van de franchisenemer naar de rechtsleer om de franchisenemer te omschrijven als :

De franchisenemer verkoopt producten en diensten in eigen naam en voor eigen rekening door tegen vergoeding de commerciële formule van de franchisegever, het essentiële kenmerk van de franchise, te gebruiken.

De omzet van de franchisenemer

De Commissie verwijst in haar nieuwe Advies 2016/8 naar een eerder Advies 103 dat ze ontwikkelde voor de bepaling van de omzet van “tussenpersonen”. In dat advies worden als tussenpersonen beschouwd : makelaars, mandatarissen of commissionairs. Gemeenschappelijk kenmerk van tussenpersonen is dat ze optreden voor rekening van de opdrachtgever. Ze ontvangen daarvoor een vergoeding, die de tussenpersonen als omzet kunnen boeken.

Anders is het concept van de franchisenemer die handelt voor eigen rekening en in eigen naam. Volgens de Commissie hebben de inkomsten en uitgaven van een franchisenemer in

zijn hoofde het karakter van opbrengsten en kosten en moeten als dusdanig worden geboekt in zijn resultatenrekening.

Randgevallen

In de praktijk kan het echter voorkomen dat een overeenkomst in soortgelijke omstandigheden als een franchiseovereenkomst, geen echte franchiseovereenkomst is maar dichter aanleunt bij een andere overeenkomst van commerciële samenwerking. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn als een commissionair bij de verkoop van producten een commerciële formule van de committent zou gebruiken. Voor een correcte boeking van de omzet in dit geval moet de precieze aard van de commerciële samenwerkingsovereenkomst worden bepaald, in functie van de specifieke uitvoeringsmodaliteiten van de overeenkomst en moet meer bepaald worden nagegaan of de verrichtingen al dan niet worden uitgevoerd voor rekening van een opdrachtgever. In die zin leunt de commerciële samenwerkingsovereenkomst waarbij een eigendom en bijgevolg de risico's slechts worden overgedragen bij de verkoop aan de uiteindelijke klant, dichter aan bij de commissionairsovereenkomst dan bij de franchiseovereenkomst en zijn bijgevolg de aanbevelingen van de Commissie met betrekking tot tussenpersonen die optreden voor rekening van hun opdrachtgever van toepassing.